

CCCが新たに提案するウェルネス事業

TSUTAYA Conditioning

カルチャア・コンビニエンス・クラブ株式会社

CCCについて (P3-5)

P3 会社概要

P4 CCCグループのアセット

P5 会員規模

TSUTAYA Conditioningについて (P6-8)

P6 TSUTAYA Conditioningの概要

P7 TSUTAYA Conditioningの特徴

P8 ソリューションについて

事例紹介 (P9-11)

P9 TSUTAYA Conditioning PILATES 祐天寺店

P10 TSUTAYA Conditioning PILATES 新綱島店

P11 TSUTAYA Conditioning スポーピアシラトリ静岡店

お問合せ (P12-14)

P12 受注までの流れ

P13 お問合せ



会社概要

社名	カルチュア・コンビニ・エンスクラブ株式会社
創業	1983年3月24日
資本金など	24,566百万円※1
売上高（連結）	90,309百万円※2
本社所在地	〒150-0036 東京都渋谷区南平台町16-17渋谷ガーデンタワー9階

※1：2024年3月31日現在。資本金、資本剰余金(CCC単体)の合計額です。

※2：2024年3月期。

CCCグループのアセット

■Platform

暮らし・食・旅行・アート・リビング・子育てを通じたライフスタイル提案の場としてのTSUTAYA・蔦屋書店・T-SITEなどの企画、運営と業態開発



■LifeStyle

雑誌、書籍、音楽、映画といったライフスタイルコンテンツの企画・制作・出版



■Public Facility

自治体と連携し、指定管理者として公共施設等を通じ、地域の方々へ新しいライフスタイルを提案



■Marketing

日常的にいつでもどこでも利用できる、お客さまにとって親しみのある「みんなのポイント」Vポイントサービスを提供。また、V会員数約1.3億人（有効ID数）、約16万店舗で構築されたデータベースを用いたマーケティング事業



■Financial

電子マネーの「Vマネー」、「Vポイント投資」「クレジット機能付きVポイントカード」、「V NEOBANK」などの「V」でひろげる新たなフィンテックサービス



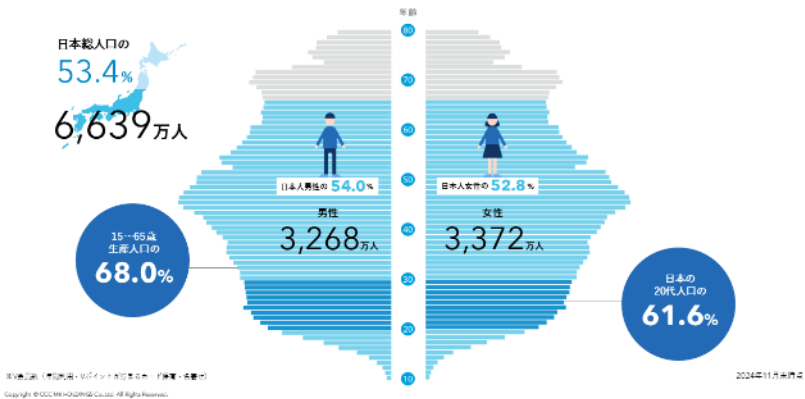
■Group



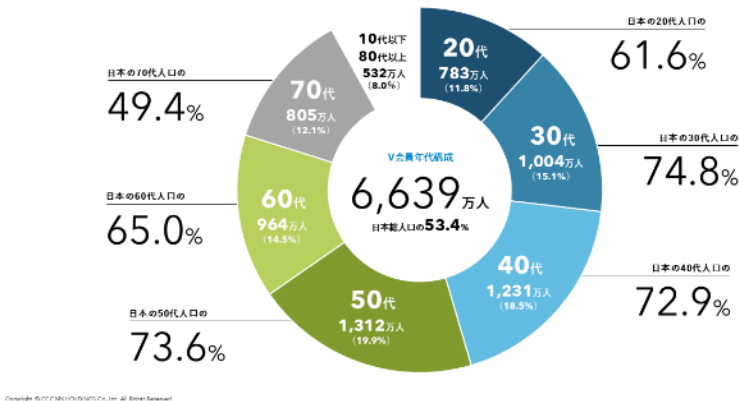
規模

年間利用者7,000万人超 1人につき1ID (重複なし) で管理

V会員クラス別 (2024年11月末時点)
人口の5割がV会員、20代に占めるV会員は6割に



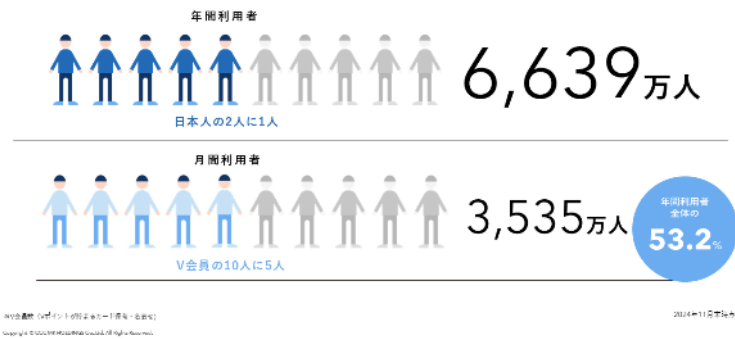
各年代ごとにV会員化率が拡大



頻度

約5割が月に1回以上利用

期間別利用V会員数(名寄せ後)



種類

約4,200社でVポイントが貯まる・使える

ポイントアライアンスの拡大



ココロとカラダを整える

TSUTAYA Conditioning



鍛える場所ではなく、整える空間の提供をする

TSUTAYA Conditioningは、CCCが展開する新しい形態のウェルネス事業で、「ココロとカラダを整える」をコンセプトにしています。ヨガ、ピラティス、ジム、インドアゴルフなど、様々なコンディショニングスタイルをご用意し、ジム内に併設するラウンジスペースでは、書籍を通じて美と健康の新たな発見に繋がるくつろぎの空間をご提供しています。

多種多様な立地条件への出店

多種多様な物件に出店可能です。出店可能な立地の柔軟性を強みとしておりコンパクトな店舗規模でも、ブランド認知の拡大、ターゲット層への適応、高効率のサービス提供が可能であり、都市部や多様な市場において迅速かつ効果的な展開を実現できます。空間の価値を高め、既存のジムとの差別化を行うことで出店を可能にします。

高品質なサービスの提供と出店スピードの圧倒的な速さ

高価な設備を多様に用意するのではなく、全自動AIマシンやこだわりの美容アイテムなど、全てのお客様への対応が可能なトレーニング環境を厳選して提供します。これにより初期投資を抑えた施設展開が可能です。インストラクター派遣の仕組みも持ち、他の大規模なフィットネス施設に比べ、運営コストが抑えられる設計となっています。投資回収のスピードが速く、コストパフォーマンスに優れています。

1 私でもできるヨガ&マシンピラティス



メインターゲットを30~50代の女性に設定し、サブターゲットをシニア層に設定しており初心者にも優しいプログラムを提供します。
無理なく心身を整え、リラックスできる環境で、誰でも自分のペースで運動を楽しめます。
「TSUTAYA Conditioning PILATES」として、マシンピラティスの専門店の出店も拡大しています。

2 新しい運動の提案 AIマシン・整えチェア



特徴のひとつであるAIマシンは、個々の体力や目的に合わせたトレーニングメニューを提供するフィットネス機器です。AI技術を活用して、効率的かつ効果的に体を鍛えることができ、初心者から上級者まで対応可能です。また、整えチェアは、座るだけで簡単に体を整えることができるリラクゼーションチェアです。

3 「出会い」と「発見」があるBOOKラウンジ



心身のリフレッシュと共に、コンシェルジュが選書をした書籍を活用した新たな学びや気づきが得られる空間を提供。リラックスしながら自分と向き合うひとときを楽しめます。

4 WELLNESS DATABANK



ヨガとピラティスの講師派遣サービスを提供しています。全国の店舗や企業からのオファーに対応でき、採用などのコストを抑制しながら講師のマネジメントなどのインフラやノウハウが整っているため、開業の準備を短期間で進められるメリットがあります。

？

ウェルネス事業の
リーシングをしたいが、
他の施設と差別化を図りたい…



既存ジムと併設可能

多様なプログラム（ヨガ、ピラティス、インドアゴルフなど）と、AIマシンや整えチェアなどの最新設備をご用意しています。また、BOOKラウンジを併設することで、フィットネスだけでなく、リラックスや学びの場を提供し、他の施設との差別化を実現しています。



？

シニア層に向けて
ウェルネス環境の提供をしたい…



シニア層向けの ウェルネスプログラムやサービス

シニア層に配慮したプログラムや設備を提供し、無理なく参加できる環境を整備。特に、リハビリ的な効果や健康維持を重視したプログラムで、健康寿命を延ばすサポートを行っています。



TSUTAYA Conditioning PILATES 祐天寺店

CLIENT

-

DATE

2024/9/14



背景

マシンピラティス単独店

東京都目黒区にある、マシンピラティス単独で出店をした施設で、TSUTAYA Conditioning が提供する高品質なフィットネスサービスの一環として展開されています。この施設は、マシンピラティスを中心に心身のバランスを整えるプログラムに焦点を当て、健康促進やリラクゼーションを目的としています。

取り組み

少人数制のプログラム運営

インストラクターは全員ピラティスの専門資格を持ち、個々の身体に合わせた細かな指導を行います。これにより、効果的にトレーニングを進めることができます。少人数制でのクラスが提供され、運営効率が向上し、参加者に対して十分な指導とフィードバックを行うことができ、顧客満足度を高く保ちながら運営しています。

成果・実績

業界内での差別化と認知度向上

効率的な運営を通じてコスト最適化を図り、地域貢献を推進しつつ、ブランド価値を向上させ、マシンピラティスに特化した専門施設としてフィットネスクラブ市場内での差別化に成功しました。特に健康志向の高い消費者層に対し、精緻なトレーニングプログラムと専門的なインストラクションを提供することで、業界内での独自性を強化しました。

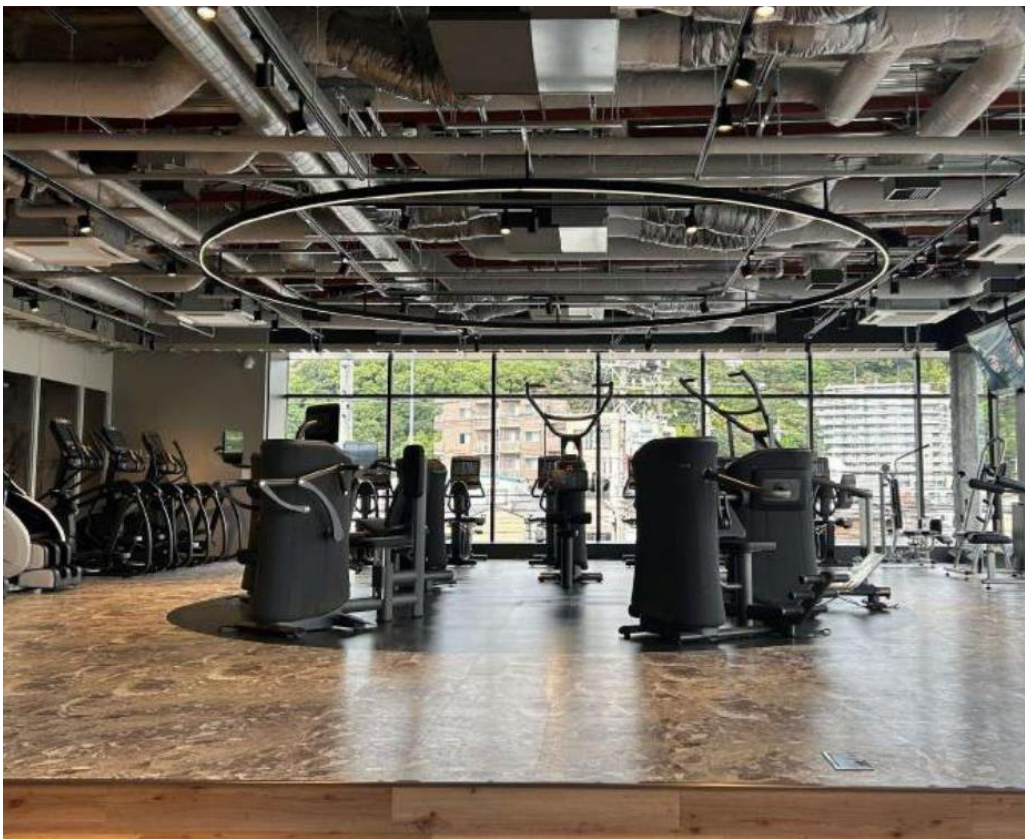
TSUTAYA Conditioning スポーピアシラトリ静岡店

CLIENT

-

DATE

2024/10/29



全国最大規模のTSUTAYA Conditioning

背景

「TSUTAYA Conditioning スポーピアシラトリ静岡店」は、TSUTAYA Conditioningとしては全国11店舗目の出店で、最大規模の約190坪の広さの店舗です。ジムエリア・ヨガエリアに加えて、初めてピラティススタジオが併設する店舗となります。美容や健康に高い関心があり自分時間を充実させたい40代～50代女性をはじめとし、利用者のニーズに応じた多彩なプログラムが提供されており、健康やリフレッシュを促進するための多角的なアプローチが特徴です。

取り組み

既存施設の活性化と地域貢献

既存施設内に新たに「TSUTAYA Conditioning」を展開することで、地域住民の健康促進とコミュニティの活性化に貢献する取り組みを積極的に行っています。スポーピアシラトリ様との提携により、地域のニーズに応じた健康支援を提供しています。健康やウェルネスへの関心が高まる中、地域住民に向けたフィットネスサービスを提供することで、健康意識の向上を促進し、地域経済の活性化にも寄与しています。

成果・実績

高い顧客満足度

AIトレーニングやリラクゼーション空間（整えチェアなど）により、利用者の満足度が向上し、口コミや紹介による新規顧客の獲得が進みました。顧客の期待に応えたサービスの提供が、ブランドロイヤリティの向上につながっています。個別のニーズに対応したトレーニングプログラムやサービスを通じて、顧客との長期的な関係を築き上げ、継続的な利用を促進しています。

1st
STEP

お問い合わせ

弊社営業担当者またはお問い合わせ先メールアドレスにお気軽にご連絡ください。ご相談内容、お取組み内容の詳細が定まっていない段階でもお気軽にお問い合わせください。

■問い合わせ先

storedevelop_contact@ccc.co.jp

2nd
STEP

初回打ち合わせ

ご相談内容やお取組みイメージについてお打ち合わせでヒアリング、ディスカッションを通じて、取組内容、スケジュール、予算を整理しながら、取組内容の提案に必要な情報を確認させていただきます。必要にうじて秘密保持契約を締結させていただきます。

■確認事項

- ①物件概要 ②スケジュール ③賃料 ④取組内容詳細

3rd
STEP

提案・見積

お打ち合わせ内容を踏まえ、まず詳細協議用の提案資料と経済条件をご提示させていただきます。プロジェクト開始にあたって必要となる業務内容の詳細や納期、賃料、お取組み範囲について詳細を打ち合わせさせていただきます。

4th
STEP

契約・発注

お打ち合わせ内容を踏まえ、契約書の締結、申込書の提出をいただきます。取組内容によって基本合意書、業務委託契約書など必要な契約文書の内容について協議をさせていただきます。契約・発注を経て、社内でプロジェクト担当者、プロジェクトチームをアサインいたします。

5th
STEPS

プロジェクト開始

契約・発注を受けて正式にプロジェクトを開始させていただきます。取組内容に応じて、定期的なお打ち合わせや報告資料などを通じて、担当者または担当チームが貴社担当者と共にプロジェクトを推進してまいります。

TSUTAYA Conditioning に関するお問い合わせ

CCC新業態開発本部

物件に関するご相談、お問い合わせ等、お気軽にご連絡ください。
storedevelop_contact@ccc.co.jp